

RESEARCH OUTPUTS / RÉSULTATS DE RECHERCHE

Comment démocratiser les pouvoirs de valorisation de l'entreprise ?

Loute, Alain

Published in:
L'entreprise

Publication date:
2014

Document Version
le PDF de l'éditeur

[Link to publication](#)

Citation for pulished version (HARVARD):

Loute, A 2014, Comment démocratiser les pouvoirs de valorisation de l'entreprise ? . Dans L'entreprise : point aveugle du savoir. Sciences humaines, Paris, p. 293-306.

General rights

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain
- You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal ?

Take down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact us providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.

L'ENTREPRISE

POINT AVEUGLE DU SAVOIR

Sous la direction de
B. Segrestin, B. Roger et S. Vernac

Colloque de Cerisy



Éditions
SCIENCES
HUMAINES

Comment démocratiser les pouvoirs de valorisation de l'entreprise ?

ALAIN LOUTE

Cet article entend analyser de manière critique l'approche de l'entreprise par les « pouvoirs de valorisation ». L'intérêt de cette approche est qu'elle met à jour le fait que l'entreprise est le théâtre d'une lutte entre groupes d'acteurs pour obtenir le pouvoir « de dire ce qui vaut en dernier ressort ». Loin de se limiter à poser un cadre analytique, les tenants de cette approche défendent différentes propositions de démocratisation de l'entreprise qui visent une distribution plus égalitaire du pouvoir de valorisation des biens et du travail. Loin de questionner la légitimité de ces propositions, l'objectif est ici d'interroger les conditions d'effectuation de celles-ci. Prenant appui sur des travaux de Frédéric Lordon, l'auteur cherche à montrer que cette approche de l'entreprise par les pouvoirs de valorisation ne questionne pas véritablement les conditions d'efficacité institutionnelle des dispositifs proposés et qu'elle aurait tout à gagner à aborder de front la question de l'origine de la force sociale d'un pouvoir de valorisation.

Parmi les nombreux travaux produits par le collectif de recherche pluridisciplinaire qui s'est constitué à l'initiative du Collège des Bernardins autour de la volonté de repenser l'entreprise, je voudrais me centrer ici sur une notion essentielle. Il s'agit du concept de « pouvoir de valorisation ». L'intérêt de ce concept est triple. Tout d'abord, il rend possible la construction d'un cadre analytique général qui offre une représentation générale de l'économie, alternative à celle qui est proposée par l'économie néoclassique. L'approche des entreprises par les pouvoirs de valorisation met au jour le fait que l'entreprise est le théâtre d'une confrontation entre différentes manières d'évaluer l'entreprise. Cette confrontation prend la forme d'une véritable lutte entre différents pouvoirs. Deuxième intérêt de cette approche par les pouvoirs de valorisation : elle pose un diagnostic original sur le contexte économique actuel. Celui-ci se caractériserait par une domination

hégémonique de certains pouvoirs de valorisation de l'entreprise. Enfin, partant d'un tel diagnostic, l'approche par les pouvoirs de valorisation défend différentes propositions normatives qui peuvent être rassemblées sous la volonté générale de « démocratiser l'entreprise et l'économie ».

Dans cet article, mon but sera de mettre à l'épreuve cette approche. Bien que je reste convaincu de l'intérêt de son cadre analytique, de son diagnostic et de son projet de démocratiser l'entreprise, il me semble que cette approche laisse plusieurs questions sans réponses. Plus précisément, elle ne permet pas, à mes yeux, d'élucider véritablement la question de l'origine de la force sociale du pouvoir de valorisation. Je tenterai de démontrer que les conséquences de ces difficultés ne sont pas uniquement théoriques, mais également pratiques. Elles posent, très concrètement, la question de l'efficacité des propositions de réformes que l'approche des entreprises par les pouvoirs de valorisation défend. Avant de soulever ces questions, commençons par passer en revue cette approche des pouvoirs de valorisation.

L'approche de l'entreprise par les pouvoirs de valorisation

Afin de présenter cette approche, je me baserai principalement sur le chapitre de l'imposant ouvrage *L'Entreprise, formes de la propriété et responsabilités sociales* intitulé « Le travail dans l'entreprise : pour une démocratisation des pouvoirs de valorisation ». Ce texte est le fruit d'un travail collectif mené par François Eymard-Duvernay¹. Je prendrai également appui sur différents travaux du courant de l'économie des conventions.

Un cadre analytique

Partons d'emblée d'une définition :

Pouvoir de valorisation : pouvoir de dire ce qui vaut en dernier ressort dans la situation de coordination, et de faire en conséquence un partage juste des ressources collectives. Le pouvoir de

valorisation représente la dimension politique de l'évaluation. [...] l'évaluation relève *in fine* d'un pouvoir dont la légitimité doit être questionnée. Il y a concurrence potentielle entre plusieurs pouvoirs. On introduit ainsi dans l'économie la grammaire politique².

Pour nombre d'économistes standard, introduire une telle définition dans le champ de l'économie n'a aucun sens. Explicitons ce point à partir de la définition que Olivier Favereau donne de la Théorie Standard (TS) dans sa typologie des théories économiques. Favereau définit la TS comme l'ensemble des théories économiques qui reposent sur un ensemble de deux hypothèses : la rationalité optimisatrice et la coordination par les prix du marché. La première touche à la rationalité des agents. La rationalité de la prise de décision se lit dans le fait d'avoir choisi la décision optimale, eu égard à une fonction d'utilité propre à l'agent, et ce en tenant compte de contraintes³. La seconde hypothèse a trait à la coordination par « les prix de marché, en entendant par "marchés", des marchés concurrentiels où joue la loi de l'offre et de la demande⁴ ».

Pour un économiste standard, la question de « ce qui vaut en dernier ressort », se résout donc facilement. Ce qui fonde la valeur, c'est l'équilibre des offres et des demandes. Le prix d'équilibre détermine la valeur des biens. Il n'y a dès lors pas de sens à parler de concurrence entre plusieurs formes d'évaluation des biens. De plus, parler de « pouvoir de valorisation » pourrait laisser croire que certains acteurs possèderaient le pouvoir de déterminer ce qui vaut. « Dans l'approche néoclassique, personne en théorie ne détient cette capacité : la valorisation s'effectuerait par un processus neutre d'équilibrage des intérêts d'individus autonomes⁵. » Enfin, il n'y pas lieu non plus de « ques-

2- F. Eymard-Duvernay, « Le travail dans l'entreprise : pour une démocratisation des pouvoirs de valorisation », in B. Roger et al. (dirs), *L'Entreprise, formes de la propriété et responsabilités sociales*, Éditions Lethellieux, 2012, pp. 155-218, p. 176.

3- « Lesquelles sont soit des données propres à l'agent (par exemple la fonction de production), soit des termes de l'échange avec le système économique global » (Arrow cité dans O. Favereau, « Marchés internes, marchés externes », in *Revue Économique*, vol. 40, n° 2, mars 1989, pp. 273-328, p. 276).

4- O. Favereau, « La procéduralisation du droit et théorie économique », in J. Lenoble et P. Coppens (dirs), *Démocratie et procéduralisation du droit*, Bruxelles, Bruylant, 2000, p. 158.

5- F. Eymard-Duvernay, « Conventions et salariat : de la valeur-travail aux institutions de valorisation du travail », in F. Vatin (dir.), *Le Salariat : théories, histoires et formes*, La Dispute, p. 122.

1- Ce travail collectif doit beaucoup aux travaux antérieurs de François Eymard-Duvernay qui a tenté de développer une théorie de l'entreprise mobilisant entre autres l'approche de l'économie des conventions. Concernant ces travaux, le lecteur pourra se référer utilement à l'ouvrage suivant : F. Eymard-Duvernay, *Économie politique de l'entreprise*, La Découverte, 2004.

tionner » ou de débattre de la légitimité de l'évaluation par les prix du marché. À l'équilibre, les décisions des individus maximisateurs sont mutuellement compatibles.

Pour le courant des économistes des conventions, cette position d'aveuglement par rapport à la problématique des pouvoirs de valorisation, provient des hypothèses fortes sur lesquelles repose la théorie standard de l'équilibre général. Outre l'hypothèse de concurrence parfaite, elle repose sur une hypothèse de complétude de l'information. Ce principe traduit le fait que toute l'information pertinente pour la prise de décision doit être disponible aux agents, et ce, sans coûts. Une hypothèse de nomenclature des biens est posée : « à savoir la possibilité de définir *ex ante* la liste des biens soumis à l'échange. Cette liste est constituée de biens élémentaires à la qualité supposée homogène et parfaitement connue de tous les échangistes⁶. » Si la référence au prix d'équilibre suffit, pour l'économiste standard, à résoudre la question de la valeur, c'est parce que, en quelque sorte, il la suppose déjà résolue à l'avance à travers l'hypothèse de nomenclature des biens. En refusant de partir d'une situation idéalisée d'un monde composé de biens à la qualité connue de tous, les conventionnalistes mettent à jour le fait qu'il n'est pas d'échange marchand possible, pas de coordination par les prix du marché possible, sans le présupposé de l'existence d'une « convention constitutive » préalable à l'échange, portant sur la qualité des biens échangés.

Une manière de cerner ce qu'il faut entendre par la notion de « convention constitutive » est de la définir, à la suite de Favereau, comme un « dispositif cognitif collectif⁷ ». La convention est un dispositif cognitif qui médiatise l'interprétation que les acteurs font de la réalité. Elle constitue un schème qui sélectionne et hiérarchise les données à prendre en compte. Sans un tel travail, dans un régime de rationalité limitée et d'incertitude radicale, il serait tout simplement impossible de porter un jugement sur la réalité. Si la convention est un

dispositif cognitif « collectif », c'est parce qu'elle est un modèle commun d'évaluation qui permet aux acteurs de s'accorder sur la définition du contexte.

Avant de revenir sur la définition du « pouvoir de valorisation », il convient de préciser encore quelques caractéristiques de cette notion de convention constitutive et notamment d'insister sur la légitimité, la pluralité et la dimension pragmatique des conventions. Les auteurs conventionnalistes partagent la thèse selon laquelle une convention, pour se stabiliser, doit être légitime. Selon André Orléan, « sans cette légitimité, apparaîtraient à tout instant des comportements déviants qui viendraient remettre en cause l'unanimité conventionnelle⁸ ». Une convention possède une dimension cognitive et normative. Comme nous l'avons vu, elle permet de sélectionner les données à prendre en compte et d'opérer une schématisation du divers de l'expérience. Mais l'évaluation qu'elle rend possible est également normative. Elle s'effectue en référence à une conception du bien commun. Elle propose un classement, une hiérarchisation des biens et des personnes en référence à un point de vue normatif.

Les conventionnalistes ont également mis à jour la pluralité irréductible de ces conventions constitutives dans nos économies. Boltanski et Thévenot ont ainsi dégagé une pluralité de « cités », autant de conventions constitutives qui constituent des modes d'évaluations des biens et des personnes suivant le schéma d'une cité bien ordonnée autour d'un bien commun.

Enfin, il ne faut en aucun cas réduire la convention à un contenu sémantique. Il ne faudrait pas la réduire à un contenu de sens présent dans la tête de chaque individu, ou voguant dans le ciel des idées. Fondamentalement, une convention est une régularité de comportement. Elle constitue une forme de savoir collectif qui est incarné dans le cours de l'action collective. Dans cette approche *pragmatique* de la convention, les conventionnalistes mettent en avant le rôle primordial que jouent les objets et dispositifs contextuels : « les objets peuvent être tous traités comme des équipements ou appareils de la grandeur, qu'ils soient règlements, diplômes, codes, outils, bâtiments, machines, etc.⁹ ».

6- M. Aglietta et A. Orléan, *La Monnaie entre violence et confiance*, Odile Jacob, 2002, p. 20.

7- Pour une approche plus approfondie de l'économie des conventions, nous nous permettons de renvoyer le lecteur aux travaux suivants : A. Loure, *La Création sociale des normes. De la socio-économie des conventions à la philosophie de l'action de Paul Ricœur*, Hildesheim/Zurich/New York, Olms, 2008, pp. 5-140 ; M. Maeschalck et A. Loure, « La philosophie de l'argent : Du lien social à la "communauté de destin" (ou régulation et innovation) », in F. Mertz (dir.), *Éthique et commerce. Réalités et illusions*, L'Harmattan, 2005, pp. 181-202.

8- A. Orléan, *Le Pouvoir de la finance*, Odile Jacob, 1999, p. 88.

9- L. Boltanski et L. Thévenot, *De la justification. Les économies de la grandeur*, Gallimard, 1991, p. 179.

La convention s'incarne dans des dispositifs d'objet qui jouent le rôle d'équipements de mesure et d'évaluation.

Après avoir présenté la convention comme un mode commun d'évaluation cognitif et normatif, revenons à la définition du concept de pouvoir de valorisation. Dans cette définition, la capacité de dire ce qui vaut est associée à un « pouvoir ». Pour comprendre ce point, il faut prendre conscience que les différentes conventions sont en concurrence les unes avec les autres. Arriver à remporter cette lutte concurrentielle et imposer une convention, c'est être capable d'imposer les règles d'évaluation des biens et des personnes. Si l'économie des conventions affirme donc réintroduire dans l'économie la grammaire politique, c'est parce que l'économie est le théâtre d'une lutte entre groupes d'acteurs pour obtenir le pouvoir « de dire ce qui vaut en dernier ressort ». Il en ressort une vision de l'économie comme tension et conflit entre plusieurs pouvoirs de valorisation. Plus précisément, ils défendent « une représentation en termes d'architecture de pouvoirs de valorisation. Les valorisations sont interdépendantes et forment une chaîne hiérarchisée¹⁰. »

Un diagnostic

Après cette présentation générale, tentons de voir la lecture du contexte économique contemporain qui est proposée à partir de ce cadre conceptuel. Ce contexte est abordé à partir des tensions entre quatre pouvoirs de valorisation, exercés par quatre groupes d'acteur différents. Les économistes des conventions distinguent : 1) « le pouvoir des managers équipés par les entreprises¹¹ » ; 2) « le pouvoir des consommateurs-clients équipés par les marchés concurrentiels de biens et de services¹² ». Ils décident quels sont les biens qui valent sur le marché ; 3) « le pouvoir des actionnaires équipé par les marchés financiers et les principes de la valeur actionnariale¹³ ». Ils valorisent les entreprises en fonction de leur rentabilité financière ; 4) « le pouvoir

des travailleurs salariés, équipé par l'entreprise, le droit du travail, la représentation syndicale¹⁴ ». L'engagement volontaire dans le travail est soutenu par la valorisation d'une dimension « expressive et éthique » du travail : « le salarié cherche un bien par le travail, bien non réductible à son salaire¹⁵ ».

Ces différents pouvoirs sont en tension les uns avec les autres. Ils sont ordonnés et hiérarchisés. Pour cerner la structure actuelle des pouvoirs de valorisation, un choix méthodologique a été posé : entrer par la porte de l'entreprise. La raison en est que l'entreprise est une « pièce centrale dans l'architecture des pouvoirs de valorisation ; elle contribue à la valorisation des biens et services, des avoirs financiers et du travail¹⁶ ». L'entreprise est dès un lors un des lieux clés où se jouent l'articulation et la hiérarchisation des pouvoirs de valorisation dans l'économie.

Actuellement, l'entreprise est « prise en tenaille entre deux pouvoirs de valorisation dominants : par les consommateurs-clients équipés des marchés de biens concurrentiels ; par les actionnaires équipés des marchés financiers¹⁷ ». D'une part, l'entreprise subit la domination du pouvoir des consommateurs-clients de définir les biens. La concurrence d'une économie mondialisée, la pression à l'innovation constituent autant de transformations qui « vont dans le sens d'un affaiblissement du pouvoir de l'entreprise et de sa soumission accentuée aux consommateurs-clients équipés par les marchés concurrentiels de biens¹⁸ ». D'autre part, l'entreprise subit également la pression du pouvoir de valorisation actionnariale. Si la valorisation financière occupe le sommet de l'architecture des pouvoirs de valorisation, le travail en occupe la dernière place. À la soumission à ces deux pouvoirs de valorisation dominants, il faut rajouter la subordination « aux propriétaires

14- *Ibid.*

15- *Ibid.*, p. 170.

16- *Ibid.*, p. 158.

17- F. Eymard-Duvernay, « Le travail dans l'entreprise : pour une démocratisation des pouvoirs de valorisation », *op. cit.*, pp. 158-159. Il fait référence aux travaux de I. Ferreras sur le travail. Selon elle, le travail doit être « analysé comme une expérience dont la logique est expressive, publique et politique ; son caractère politique se voit animé par l'attente de la justice démocratique » (I. Ferreras, *Gouverner le capitalisme. Pour le bicaméralisme économique*, Puf, 2012, p. 20).

18- *Ibid.*, p. 161.

10- F. Eymard-Duvernay, « Le travail dans l'entreprise : pour une démocratisation des pouvoirs de valorisation », *op. cit.*, p. 184.

11- *Ibid.*, p. 185.

12- *Ibid.*

13- *Ibid.*

et managers des entreprises par le lien salarial¹⁹ ». Dans un tel contexte, le pouvoir de valorisation éthique expressive des travailleurs ne peut véritablement s'exercer.

Une proposition normative

Terminons en nous intéressant aux pistes d'action que l'approche par les pouvoirs de valorisation préconise dans un tel contexte. Face à cette architecture des pouvoirs de valorisation, le mot d'ordre est de démocratiser l'économie et l'entreprise :

Notre approche d'économie politique conduit à mettre l'accent sur les formats politiques des transactions économiques. La référence normative, dans cette perspective est la démocratie : il s'agit de viser une distribution plus égalitaire du pouvoir de valorisation des biens et du travail²⁰.

Différentes réformes sont proposées qui permettraient d'organiser un « débat politique sur ces pouvoirs » et de lutter contre l'hégémonie d'un pouvoir de valorisation sur les autres. Certaines visent, à travers le droit du travail, à lutter contre la domination du pouvoir de valorisation du travail en renforçant les droits du citoyen au travail. D'autres proposent des innovations institutionnelles qui rendraient possible un gouvernement de l'entreprise « qui donnerait aux salariés une représentation au plus haut niveau de l'entreprise²¹ ». Est ainsi évoquée la proposition, défendue par Isabelle Ferreras, d'un « bicaméralisme économique²² » qui, à côté des représentants des apporteurs en capital, reconnaîtrait une place dans le gouvernement de l'entreprise aux représentants des « investisseurs en travail ».

Critique de l'approche de l'entreprise par les pouvoirs de valorisation

Après en avoir présenté le cadre général, je souhaiterais consacrer la seconde partie de cet article au développement d'une analyse critique de cette approche de l'entreprise par les pouvoirs de valorisation. Mon objectif est d'en questionner certains présupposés épistémologiques. Un tel travail devrait me permettre de mettre à l'épreuve les propositions avancées de démocratisation de l'entreprise. Pour cette analyse, je prendrai appui ici sur deux textes de Frédéric Lordon²³. L'intérêt de ces deux textes est qu'ils adressent des critiques de fond au courant de la socio-économie des conventions.

Commençons par le premier texte. Dans « La légitimité n'existe pas », Lordon critique avec force ce qu'il appelle le « tournant herméneutique et pragmatique » en sciences humaines. Celui-ci constituerait une résurgence de l'humanisme, qui se traduirait par « une restauration théorique de l'individu-acteur et de ses corrélats : le sens et les valeurs²⁴ ». Ce tournant humaniste aurait totalement dévoyé le sens de concepts comme ceux d'« institution » et de « légitimité ». Alors que chez un auteur comme Bourdieu, le concept de légitimité restait lié au concept de domination, il renvoie désormais à l'idée d'« un accord raisonné des consciences selon des valeurs²⁵ ». Partie prenante de ce tournant herméneutique et pragmatique, la socio-économie des conventions chercherait la réponse à la question de la légitimité dans le royaume autonome du sens et dans une métaphysique des valeurs.

Dans « La puissance des institutions », les critiques sont quelque peu différentes. Dans ce texte, Lordon se centre principalement sur l'ouvrage *De la critique* de Luc Boltanski²⁶. Un des concepts centraux de l'ouvrage de Boltanski est celui d'« institution ». Les institutions peuvent être considérées comme des « instruments sémantiques » dont la fonction est de qualifier les êtres.

23- Ces deux textes ont été repris dans F. Lordon, *La Société des affects. Pour un structuralisme des passions*, Seuil, 2013.

24- F. Lordon, « La légitimité n'existe pas. Éléments pour une théorie des institutions », *Cahiers d'économie Politique*, 2007/2 n° 53, pp. 135-164, p. 136.

25- *Ibid.*, p. 137.

26- L. Boltanski, *De la critique. Précis de sociologie de l'émancipation*, Gallimard, 2009.

19- *Ibid.*, p. 162.

20- *Ibid.*, p. 211.

21- *Ibid.*, pp. 213-214.

22- Cf. I. Ferreras, *Gouverner le capitalisme*, op. cit.

Disant ce qu'il en est de ce qui est, les institutions sont le principe d'engendrement de ce que, par opposition à la prolifération indéfinie des événements du *monde*, Boltanski nomme la *réalité*, ensemble des significations socialement attestées et temporairement stabilisées²⁷.

Dans son article, Lordon cherche moins à s'opposer à une telle conception des institutions, qu'à souligner que Boltanski n'aborde jamais la question des *origines* de cette autorité du fait institutionnel. D'où vient ce pouvoir de l'institution ? Quels sont les mécanismes sociaux de la production de cette autorité ?

Revenons maintenant à l'approche des entreprises par les pouvoirs de valorisation. Que faut-il retenir de ces questions et critiques ? Tout d'abord, il faut nuancer les critiques que Lordon développe dans le premier texte. Effectivement, l'approche par les pouvoirs de valorisation, comme l'ensemble du courant de l'économie des conventions, introduit bel et bien le sens et les valeurs dans son analyse des phénomènes économiques. En opposition à la TS qui n'aborde les acteurs qu'à travers la figure de la rationalité optimisatrice, elle démontre que l'*homo œconomicus* est un être signifiant, qui doit évaluer les êtres qui l'entourent. Pour autant, cette approche ne repose pas sur le présupposé d'un royaume autonome du sens ou sur des jugements moraux transcendant la réalité sociale. Ce qui permet aux acteurs de valoriser leur contexte, c'est l'existence de conventions constitutives, véritables dispositifs cognitifs collectifs incarnés dans des dispositifs contextuels.

Par contre, les questions adressées par Lordon à Boltanski dans le texte « La puissance des institutions » me semblent garder leur pertinence face à l'approche par les pouvoirs de valorisation. Il me semble, de fait, que cette dernière ne répond pas véritablement à la question de l'*origine* de l'autorité du pouvoir de valorisation. Elle se limite à décrire différents pouvoirs de valorisation existants et à en penser les tensions et les articulations, sans pouvoir cependant en expliquer la « genèse » ; sans pouvoir expliquer d'où vient la force de certains acteurs d'imposer des règles d'évaluation dans l'espace social.

On pourrait rétorquer à cette affirmation que l'origine du pouvoir de valoriser doit être cherchée dans l'existence de dispositifs qui équipent les pouvoirs de valorisation. Rappelons que « l'évaluation relève d'un dispositif : ensemble de personnes, d'objets techniques, d'énoncés gestionnaires et juridiques. Ces dispositifs équipent les pouvoirs de valorisation²⁸ ». Force est cependant de constater qu'expliquer l'origine des pouvoirs de valorisation par la seule référence à ces dispositifs contextuels nous inscrirait dans une forme de circularité indépassable entre pouvoir de valorisation et dispositif. Si les dispositifs fondent les pouvoirs de valorisation, qu'est-ce qui constitue *tels* objets comme dispositifs d'évaluation si ce n'est l'existence préalable d'un pouvoir de valorisation ?

Ces questions n'ont pas qu'un intérêt théorique. Elles posent, très concrètement, la question de l'efficacité des propositions de réforme avancées. Nous avons vu que le mot d'ordre de l'approche par les pouvoirs de valorisation est de démocratiser l'entreprise. Il ne faut pas se méprendre quant à la portée de ce projet. Il ne s'agit pas simplement de s'assurer que l'intérêt de chaque *stakeholder* ait été pris en compte dans l'évaluation de l'entreprise. Démocratiser l'entreprise, ce n'est pas simplement garantir, à partir d'une convention d'évaluation donnée, que chacun puisse s'exprimer, mais c'est rendre possible la redéfinition même de la convention par les acteurs. Pour le dire encore autrement, ce n'est pas se contenter de garantir l'ouverture du « jeu » à tous les acteurs, mais garantir que le pouvoir de changer et négocier les « règles du jeu » soit également distribué entre les acteurs.

La question de l'origine du pouvoir d'imposer des règles d'évaluation n'a plus ici un intérêt théorique, mais pratique. Dans un contexte où le pouvoir de valorisation des travailleurs est quasi inexistant, les dispositifs et innovations institutionnelles proposés sont-ils à même d'imposer socialement de nouvelles règles d'évaluation ? N'est-ce pas trop attendre des règles, des dispositifs et d'innovations institutionnelles qu'ils puissent permettre l'émergence d'un nouveau pouvoir social de valorisation ? Je voudrais terminer cette analyse critique en prenant appui à nouveau sur ces travaux de Lordon. Ils nous

27- E. Lordon, « La puissance des institutions », *Revue du MAUSS permanente*, 8 avril 2010 [en ligne]. <http://www.journaldumauss.net/spip.php?article678>.

28- E. Fymard-Duvernay, « Le travail dans l'entreprise : pour une démocratisation des pouvoirs de valorisation », *op. cit.*, p. 209.

permettront de préciser davantage encore les questions que l'on peut adresser à l'approche par les pouvoirs de valorisation.

La genèse conceptuelle du « pouvoir de valorisation »

À travers différents ouvrages, Lordon s'est attelé à développer une anthropologie économique à partir du concept spinoziste de *conatus*, « cet effort que chaque chose déploie "pour persévérer dans son être"²⁹ ». Ce concept de *conatus* lui a permis de développer un concept « générique » d'intérêt qui permet de rendre compte tant de l'inclination à donner, que de l'intérêt égoïste à prendre pour soi. Tous deux constitueraient deux formes de « l'intérêt à effectuer ses puissances³⁰ ». Précisons encore que le *conatus* ne se fait activité dirigée « que par l'effet d'une affection antécédente – un quelque chose qui lui arrive et la modifie –, une affection qui lui désignera une direction et un objet sur lesquels s'exercer *in concreto*³¹ ».

C'est à partir de cette anthropologie spinoziste, et d'une relecture actualisée du *Traité politique* de Spinoza, que Lordon a traité des institutions sociales. Il a tenté de résoudre, de manière « génétique », le « problème du social³² ». Par « génétique », il n'entend pas une approche qui retracerait la genèse empirique des institutions sociales. C'est plutôt une « genèse conceptuelle » qu'il nous propose. Il s'agit, par expérience de pensée, non pas d'imaginer la reconstitution historique des institutions, mais « à nous figurer, et par le simple jeu de l'inversion de la perspective temporelle [...] ce qui suivrait de leur *destruction*³³ ». En l'absence d'institution, c'est le phénomène de composition mimétique des affects individuels en affect commun qui permet de rendre compte de la constitution des institutions. Il écrit ainsi au sujet de la genèse conceptuelle de l'État, dans « La puissance des institutions » :

29- F. Lordon, *L'Intérêt souverain. Essai d'anthropologie économique spinoziste*, La Découverte, 2006, p. 5.

30- *Ibid.*, p. 44.

31- F. Lordon, *Capitalisme, désir et servitude*, La Fabrique éditions, 2010, p. 33.

32- F. Lordon, *L'Intérêt souverain*, *op. cit.*, p. 62.

33- *Ibid.*, p. 63.

S'imitant les uns les autres à propos des choses qui doivent être jugées bonnes ou mauvaises, les individus finissent par converger vers une définition unanimement agréée du licite et de l'illicite, sorte de genèse des mœurs préalable à la captation souveraine qui se pose ensuite comme conservateur de la norme³⁴.

Ce qui constitue la force des institutions sociales ne découle donc pas d'un pouvoir-substance détenu par le souverain, mais est l'effet d'une composition mimétique des puissances des sujets, captée par le souverain et retournée contre eux :

Le fait de puissance qu'est la souveraineté n'a donc pas d'autre origine que ceux-là mêmes à qui elle s'applique – et en ce sens elle est typiquement l'effet d'une auto-affection du corps social³⁵.

De ce modèle de l'auto-affection du corps social, Lordon tire un modèle explicatif générique de la « force institutionnelle » :

la *potentia multitudinis* constitue le principe fondamental de tout "s'imposer socialement", de tout "faire autorité", c'est-à-dire le principe de toute efficacité institutionnelle³⁶.

Ce qu'il faut retenir de cette présentation du modèle de Lordon, c'est que l'efficacité de toute norme ou institution dépend de la captation d'une force, captation de puissance de la multitude comme pouvoir de produire un affect commun. Nous retenons donc de ce détour par les travaux de Lordon le fait qu'une règle ou une procédure ne peut donc pas, à elle seule, imposer une nouvelle convention sociale d'évaluation des entreprises. De nouvelles procédures de gouvernement de l'entreprise ne peuvent assurer, à elles seules, que les travailleurs

34- F. Lordon, « La puissance des institutions », *Revue du MAUSS permanente*, 8 avril 2010 [en ligne]. <http://www.journaldumauss.net/spip.php?article678>.

35- *Ibid.*

36- *Ibid.* Dans un article co-écrit avec A. Orléan, « Genèse de l'État et genèse de la monnaie : le modèle de la *potentia multitudinis* », Lordon montre que ce mécanisme peut s'appliquer à toute norme institutionnelle, de la souveraineté politique à la norme monétaire (in Y. Citton et F. Lordon (dirs), *Spinoza et les sciences sociales. De la puissance de la multitude à l'économie des affects*, Amsterdam, 2008.)

disposeraient d'un pouvoir de valorisation qui parvienne à s'imposer socialement.

Mon intention n'était pas ici de remettre en question la validité de l'approche des entreprises par les pouvoirs de valorisation. Cette approche permet de poser un diagnostic sur la domination de certains pouvoirs de valorisation qu'une approche standard de l'économie n'est tout simplement pas capable de mettre à jour. Dans un tel contexte, l'objectif de démocratiser l'entreprise et l'économie doit définitivement être pris au sérieux. Les questions soulevées ici n'avaient d'autre but que questionner davantage les conditions d'effectuation d'un tel projet. Ma conviction est que l'approche de l'entreprise par les pouvoirs de valorisation aurait tout à gagner à aborder de front la question de l'origine de la force sociale d'un pouvoir de valorisation. Le risque, sinon, est de croire que la mise en place de dispositifs d'évaluation ou de procédures de la démocratie représentative dans l'entreprise permettraient à eux seuls d'induire un pouvoir de valorisation des travailleurs.